

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan syariah (*syariah financial institution*) merupakan suatu badan usaha atau institusi yang kekayaannya terutama dalam bentuk asset-aset keuangan (*financial assets*) maupun non *financial assets* atau *assets riil* berlandaskan dengan konsep syariah.¹⁵ Lembaga Keuangan Syariah didirikan dengan tujuan mempromosikan dan mengembangkan prinsip-prinsip Islam, syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis yang terkait.

Prinsip utama yang dianut oleh lembaga keuangan syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya adalah bebas “Maghrib” dalam artian sebagai berikut:¹⁶

1. *Maysir* (spekulasi), secara bahasa maknanya adalah judi, sedangkan secara umum artinya mengundi nasib dan setiap kegiatan yang sifatnya untung-untungan. *Maysir* merupakan transaksi yang digantungkan kepada suatu keadaan yang tidak pasti dan bersifat untung-untungan. Perjudian merupakan bentuk investasi yang tidak produktif karena tidak terkait langsung dengan sector riil dan tidak memberikan dampak peningkatan penawaran agregat barang dan jasa.

¹⁵ Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008), Hlm. 5

¹⁶ Andri Soemitro, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), Hlm. 36-38

2. *Gharar*, secara Bahasa berarti menipu, memperdaya dan ketidakpastian. *Gharar* merupakan sesuatu yang memperdayakan manusia di dalam bentuk harta, jabatan, kemegahan, jabatan, syahwat (keinginan) dan lainnya. *Gharar* dapat terjadi pada transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak diketahui keberadaannya, tidak dimiliki, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali diatur dalam syariah. Secara ekonomi, pelarangan *gharar* akan mengedepankan transparansi dalam bertransaksi dan kegiatan operasional lainnya dan menghindari ketidakjelasan dalam berbisnis.
3. Haram, secara Bahasa berarti larangan dan penegasan. Larangan bisa timbul karena beberapa kemungkinan, yaitu dilarang oleh Tuhan dan bisa juga karena adanya pertimbangan akal. Dalam aktivitas ekonomi setiap orang diharapkan untuk menghindari semua yang haram, baik haram zatnya maupun haram selain zatnya. Secara ekonomi, pelarangan yang haram akan menjamin investasi hanya dilakukan dengan cara dan produk yang menjamin kemaslahatan manusia.
4. Riba, secara Bahasa berarti tumbuh dan bertambah. Riba merupakan penambahan pendapatan secara tidak sah (batil) diantaranya dengan dalam transaksi pertukaran barang sejenis yang tidak sama kuantitas, kualitas, dan waktu penyerahan (*fadhl*). Secara ekonomi, pelarangan riba membuat arus investasi lancar dan tidak terbatas oleh tingkat suku bunga yang menghambat arus investasi ke sector produktif.

5. Batil, secara Bahasa artinya batal dan tidak sah. Dalam aktivitas jual beli, Allah menegaskan manusia dilarang mengambil harta dengan cara yang batil sebagaimana tersebut dalam QS.Al-Baqarah/2: 188. Hal ini menegaskan bahwa dalam kegiatan ekonomi tidak boleh dilakukan dengan cara yang batil seperti mengurangi timbangan, menimbun barang, menipu, memaksa dan mencampurkan barang yang rusak. Secara ekonomi, pelarangan batil ini akan semakin mendorongnya berkurangnya *moral hazard* dalam berekonomi yang terbukti telah banyak memakan korban dan merugikan banyak pihak.

B. Strategi Penanganan

1. Pengertian Strategi

Pengertian strategi didalam kamus Bahasa Indonesia adalah siasat perang, ilmu siasat perang, tempat yang baik menurut siasat perang, rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.¹⁷ Arti strategi ini digunakan dalam pencapaian suatu tujuan tertentu yang mana tujuan tersebut diharapkan oleh pihak tertentu, salah satunya mengenai *marketing* sebuah lembaga keuangan.

Menurut pemikiran David Hunger dan Thomas L. Wheelen, strategi merupakan serangkaian dari tindakan dan keputusan yang akan diambil dalam menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen

¹⁷ Hanif Ananda Santoso, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Alumni Surabaya, 2003), Hlm. 353

strategis biasanya berupa melakukan pengamatan lingkungan kerja serta merumuskan strategi.¹⁸ Sedangkan menurut pemikiran dari Stephani K. Mamus yang dikutip oleh Sukristono dalam bukunya Husein Umar, mendefinisikan Strategi itu merupakan suatu proses dalam menentukan rencana apa yang akan dilakukan oleh para pemimpin puncak yang memfokuskan pada tujuan jangka panjang dalam suatu lembaga organisasi, yang disertai dengan penyusunan cara dan upaya apa yang akan diambil supaya tujuan tersebut dapat dicapai dengan baik sesuai dengan apa yang diharapkan.¹⁹

Menurut Webster New World Dictionary dalam bukunya Suryanto “*Marketing Strategy Top Brand Indonesia*”, pengertian dari strategi adalah ilmu penentuan dan perencanaan arah operasi-operasi militer berskala besar. Sedangkan menurut John A Byne mengartikan strategi sebagai sebuah pola yang mendasar dari sasaran yang berjalan dan yang direncanakan, penyebaran sumberdaya dan interaksi organisasi dengan pasar, pesaing serta faktor-faktor lingkungan.²⁰

Menurut Jack Trout didalam bukunya Suryanto juga “*Marketing Strategy Top Brand Indonesia*”, inti dari strategi adalah bagaimana cara bertahan hidup dalam persaingan dunia kompetitif, bagaimana cara membuat persepsi yang baik di benak konsumen untuk menjadi berbeda

¹⁸ David Hunger dan Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: Andi, 2003), Hlm. 16

¹⁹ Husein Umar, *Strategi Manajemen in Action*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), Hlm. 31

²⁰ Suryanto, *Marketing Strategy Top Brand Inonesia*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2007), Hlm. 15

dari yang lain, mengenali kekuatan dan kelemahan para pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata yang sederhana di kepala, kepemimpinan yang memberi arah dan pemahaman realitas pasar dengan menjadi yang pertama daripada menjadi yang lebih baik.²¹

Strategi juga merupakan hal yang paling penting dalam kelangsungan hidup si suatu perusahaan ataupun lembaga dalam mencapai tujuan perusahaan. Perusahaan harus bias mengatasi tantangan dan hambatan yang berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan sehingga dibutuhkan strategi yang efektif dan efisien. Dalam pengembangan mengenai konsep strategi harus secara terus mempunyai perkembangan, dan setiap orang harus mempunyai *argument* atau definisi yang berbeda. Didalam dunia perbisnisan, strategi dibutuhkan untuk pencapaian visi dan misi perusahaan, dan tujuan perusahaan baik jangka panjang maupun jangka pendek.

Strategi diperlukan supaya perencanaan yang diharapkan dapat dijalankan secara praktis dan spesifik mungkin, maka didalamnya harus tercakup pertimbangan dan penyesuaian terhadap reaksi-reaksi orang dan pihak yang dipengaruhi dengan kegiatan marketing.

Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi itu merupakan taktik atau cara-cara yang digunakan oleh pihak yang membutuhkan dalam mengambil sebuah keputusan yang tepat sesuai dengan apa yang diharapkan dalam hal meangani dan menghadapi suatu masalah.

²¹ *Ibid*, Hlm. 16

2. Bentuk-bentuk Strategi

Menurut Salusu dalam buku “*Pengambilan Keputusan Strategis: Organisasi Publik dan Organisasi Non Profit*” menerangkan bahwa bentuk-bentuk strategi ada empat, diantaranya adalah sebagai berikut:²²

a. *Corporate Strategy* (Strategi Organisasi)

Strategi ini berkaitan dengan perumusan visi, misi, tujuan, nilai-nilai dan inisiatif strategis.

b. *Program Strategy* (Strategi Program)

Strategi ini lebih memberi perhatian kepada implikasi-implikasi strategi dari program tertentu.

c. *Resource Support Strategy* (Strategi Pendukung Sumber Daya)

Strategi sumber daya ini hanya memusatkan perhatian pada memaksimalkan pemanfaatan sumber-sumber daya esensial yang tersedia untuk meningkatkan kualitas kinerja dari organisasi. Sumber daya ini dapat berupa keuangan, tenaga kerja, teknologi dan sebagainya.

d. *Institutional Strategy* (Strategi Kelembagaan)

Strategi ini hanya memfokuskan dalam pengembangan kemampuan organisasi guna melaksanakan inisiatif-inisiatif dari strategis.

²² Salusu, *Pengambilan Keputusan Strategis: Organisasi Publik dan Organisasi Non Profit*, (Jakarta: Grasindo, 2006), Hlm. 105

3. Pengertian Penanganan

Istilah penanganan sendiri didalam Kamus Besar Bahasa Indonesia didefinisikan sebagai cara atau perbuatan dalam menangani sesuatu. Penanganan tersebut diartikan sebagai suatu keterampilan yang mencakup kemampuan dalam mencari informasi, menganalisis situasi yang terjadi serta mengidentifikasi masalah dengan tujuan supaya menghasilkan alternative pilihan yang akan diambil sehingga dapat dengan mudah dalam mengamati suatu tindakan keputusan yang diambil untuk mencapai sasaran yang akan dituju. Penanganan ini juga dapat didefinisikan sebagai suatu aktivitas yang berkaitan dengan pemilihan alternatif jalan keluar yang dipilih untuk melakukan suatu tindakan serta melakukan perubahan kondisi yang sedang terjadi menuju kepada situasi atau kondisi yang akan diharapkan.²³

Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi penanganan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah langkah-langkah apa yang akan ditempuh dalam upaya mengatasi pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) dan pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan oleh pihak Kopsyah BMT Ummatan Wasathan Tulungagung dan pihak Kopsyah BMT Muamalah Tulungagung.

²³ Astri Dewi Utami, “Strategi Penanganan Pembiayaan Mudharabah Bermasalah Di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Berrah Kota Bandung”, (Bandung: Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung, 2014), Hlm. 6

C. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: a). transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, b). transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bit tamlik*, c). transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*, d). transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qardh*, dan e). transaksi sewa-munyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak perbankan syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak ke pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.²⁴

Pembiayaan juga diartikan sebagai fasilitas penyedia jasa permodalan suatu usaha dengan memperhatikan persyaratan berdasarkan kesepakatan dan persetujuan antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan modal yang telah dipinjamkan

²⁴ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2019), Hlm. 1-2

tersebut, setelah jangka waktu tertentu dan dengan disertakan imbalan atau bagi hasil yang telah disepakati bersama pada awal kontrak.²⁵

2. Tujuan Pembiayaan

- a. *Profitability*, yaitu bertujuan memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha yang dikelola bersama dengan nasabah.
- b. *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.²⁶
- c. Peningkatan ekonomi umat, maksudnya: masyarakat yang tidak bisa mengakses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- d. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: guna dalam mengembangkan usaha membutuhkan dana tambahan.
- e. Meningkatkan produktifitas, artinya: dapat memberikan peluang bagi masyarakat supaya mampu meningkatkan daya produksinya.
- f. Membuka lapangan kerja baru
- g. Terjadinya distribusi pendapatan.²⁷

3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting didalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam

²⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*,..... Hlm 73

²⁶ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010), Hlm. 711

²⁷ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan*,..... Hlm. 4-5

perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut:

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan *Utility* (daya guna) dari Modal/Uang
- b. Pembiayaan dapat meningkatkan *Utility* (daya guna) dari Barang
- c. Pembiayaan dapat meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang
- d. Pembiayaan menimbulkan kegairahan berUsaha Masyarakat
- e. Pembiayaan sebagai Alat Stabilitas Ekonomi
- f. Pembiayaan sebagai Jembatan untuk Peningkatan Pendapatan Nasional
- g. Pembiayaan sebagai Alat Hubungan Ekonomi Internasional.²⁸

4. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Sedangkan Pembiayaan Bermasalah sendiri adalah resiko yang kemungkinan akan terjadi didalam suatu pelaksanaan pembiayaan. Menurut pemikiran Adiwarmanto A. Karim didalam bukunya memaparkan bahwa suatu resiko dalam pembiayaan itu merupakan suatu resiko yang dikarenakan oleh *counterparty* dalam hal untuk pemenuhan suatu kewajibannya. Dalam lembaga keuangan syariah, resiko dalam pembiayaan biasanya berupa resiko yang terkait dengan produk pembiayaan dan resiko yang terkait dengan pembiayaan korporasi.²⁹ Dan suatu kondisi dimana nasabah tersebut sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada pihak bank seperti yang telah diperjanjikan di awal akad pembiayaan.

²⁸ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*,..... Hlm. 215

²⁹ Adiwarmanto A. Karim. *Bank Islam*,..... Hlm. 260

Selain itu, Pembiayaan yang bermasalah juga termasuk suatu pembiayaan yang tertunda atau ketidakmampuan anggota pembiayaan dalam membayarkan kewajiban yang telah dibebankan.³⁰ Serta pembiayaan yang kolekibitasnya dikategorikan dalam level perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan sampai dikatakan macet.³¹

Jadi dapat disimpulkan bahwa Pembiayaan bermasalah merupakan suatu penyaluran permodalan yang dilakukan oleh suatu lembaga keuangan seperti bank syaria'ah yang didalam pelaksanaan pembayaran pembiayaannya itu mengalami suatu kejadian yang tidak terduga seperti halnya pembiayaan yang kurang lancar, pembiayaan yang tidak dapat memenuhi persyaratan yang telah disepakati sebelumnya, bahkan sampai anggota pembiayaan tersebut ada yang melakukan tindakan wanprestasi dan tidak menepati jadwal angsuran pembiayaan yang berpotensi akan dapat merugikan pihak yang memberikan pembiayaan tersebut.

D. Faktor yang mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah

Berikut faktor-faktor yang mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Faktor Internal

Faktor internal adalah penyebab terbesar dalam terjadinya pembiayaan yang bermasalah. Secara umum faktor internal dari pembiayaan

³⁰ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*,..... Hlm 267

³¹ Ahmad Ihfam Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi*,..... Hlm. 599

bermasalah tersebut berasal dari pihak Lembaga Keuangan Syariah sendiri maupun dari nasabah pembiayaannya, terdiri dari hal-hal sebagai berikut:³²

- a. Kurangnya pengecekan terhadap latar belakang calon nasabah pembiayaan.
- b. Kurang mahirnya dalam menganalisis laporan keuangan calon nasabah pembiayaan.
- c. Kurangnya pemahaman bisnis yang dijalankan oleh anggota pembiayaan.
- d. Kurangnya pemahaman dalam melakukan evaluasi keuangan anggota pembiayaan.
- e. Kesalahan dalam mensetting pemberian fasilitas pembiayaan (yang berpeluang melakukan slide streaming).
- f. Kesalahan dalam Perhitungan modal kerja yang keliru dan tidak didasarkan pada bisnis usaha yang dijalani oleh anggota pembiayaan.
- g. Terlalu optimis dalam proyeksi penjualan.
- h. Kesalahan dalam memproyeksi penjualan yang tidak memperhatikan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek dari *competitor*.
- i. Kesalahan dalam menganalisa aspek barang jaminan dan tidak memperhitungkan aspek *marketablenya*.
- j. Lemahnya dalam melakukan survey serta monitoring kepada para anggota pembiayaannya.

³² Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syari'ah*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2013), Hlm. 102

- k. Kurangnya dalam melakukan kunjungan ke lokasi usahanya nasabah.
 - l. Terjadinya erosi mental: dimana kondisi ini telah dipengaruhi oleh timbal balik antara anggota pembiayaan dengan pegawai bank, sehingga dapat mengakibatkan proses dalam pemberian pembiayaan yang tidak sehat dan tidak didasarkan pada praktik perbankan syariah yang sesuai dengan prinsip syariah.
 - m. Kurangnya pengalaman pejabat pembiayaan di lembaga keuangan syariah dalam melaksanakan tugasnya.
 - n. Adanya indikasi untuk melakukan kepentingan pribadi dari pejabat lembaga keuangan syariah.
 - o. Faktor sakit atau kematian dari pemilik atau pengurus perusahaan.
 - p. Adanya calon nasabah yang tidak jujur.
 - q. Nasabah tersebut tidak berkompeten dalam menjalankan usahanya.
 - r. Kurangnya pengalaman nasabah dalam menjalankan usahanya.
 - s. Nasabah yang bersifat serakah.
 - t. Itikad tidak baik dari nasabah.
2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini juga merupakan salah satu penyebab dalam terjadinya suatu pembiayaan yang bermasalah, serta bagaimana kondisi dari anggota penerima pembiayaan tersebut. Hal ini juga meliputi karakter-karakter dari para calon anggota penerima pembiayaan dan *slide streaming* dalam penggunaan modal yang telah diterimanya. Faktor-faktor eksternal tersebut meliputi:

- a. Karakter dari calon penerima pembiayaan.
- b. *Slide Streaming* Penggunaan Dana.
- c. Kondisi Lingkungan:
 1. Bencana Alam
 2. Kebijakan Pemerintah
 3. Huru hara/demonstrasi
 4. Kendala Musim. Seperti saat pandemic Covid-19 yang telah berlangsung pada saat ini.

E. Upaya dalam menangani Pembiayaan Bermasalah

Penanganan pembiayaan bermasalah merupakan bagian yang tidak dapat dihindari dalam proses penyaluran pembiayaan.³³ Karena disetiap realisasi pembiayaan yang dilakukan pasti mempunyai potensi pembiayaan yang beresiko. Sehingga, jika ditemukan gejala dini dalam pembiayaan yang beresiko bermasalah, maka harus segera cepat-cepat ditangani dengan mengambil langkah penanganan yang tepat sebelum masalahnya menjadi semakin besar.

Dalam usaha penanganan pembiayaan bermasalah hal yang paling sangat mungkin untuk dilakukan yaitu dengan cara menerapkan strategi 3R (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*), Kombinasi, serta Penyitaan Barang Jaminan. Atau secara garis besar dapat dilakukan dengan cara melalui

³³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), Hlm. 168

upaya penyelamatan yang bersifat *preventif dan kuratif*. Upaya yang *preventif* (pencegahan) dilakukan oleh pihak lembaga keuangan syariah sejak dimulainya pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah, pelaksanaan analisis yang akurat terhadap data pada pembiayaan, membuat perjanjian yang benar sesuai dengan SOP lembaga keuangan syariah tersebut, pengikatan agunan atau jaminan yang menjamin kepentingan lembaga keuangan syariah sampai dengan pada tahap pemangawasan atau pemantauan terhadap pembiayaan yang telah diberikan kepada nasabah. Sedangkan upaya yang bersifat *kuratif* merupakan upaya untuk menangani pembiayaan yang bermasalah dengan cara penyelesaian atau penyelamatan.

Penanganan dalam mengatasi pembiayaan bermasalah merupakan langkah-langkah restrukturisasi yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah dengan mengacu pada ketentuan-ketentuan yang berlaku supaya pembiayaan non lancar (golongan kurang lancar, diragukan dan macet) secara bertahap sampai bisa menjadi golongan yang lancar lagi. Berikut penjelasan dari 3R:

a. Penjadwalan Kembali (*Rescheduling*)

Rescheduling yaitu dilakukan dengan cara memperpanjang jangka waktu jatuh tempo pembiayaan yang telah disepakati diawal tanpa mengubah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Lembaga Keuangan Syari'ah.

b. Persyaratan Kembali (*Reconditioning*)

Reconditioning yaitu dilakukan dengan cara memutuskan kembali persyaratan pembiayaan dengan mengubah perubahan termin pembayaran,

mengubah jumlah pokok angsuran, mengubah pemberian potongan sepanjang tidak menambah beban sisa kewajiban anggota pembiayaan yang harus dibayarkan kepada Lembaga Keuangan Syari'ah. Meliputi sebagai berikut:

- 1) Merubah jadwal pembayaran angsuran
- 2) Merubah jumlah pembayaran angsuran
- 3) Merubah termin pembayaran angsuran
- 4) Memberikan keringanan margin pembayaran angsuran

c. Penataan Kembali (*Restructuring*)

Restructuring dilakukan dengan cara melakukan konversi kembali menjadi penyedia modal untuk sementara waktu.³⁴ Dengan merubah persyaratan pembiayaan yang diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Penambahkan dana fasilitas pembiayaan bank
- 2) Konversi akad pembiayaan
- 3) Konversi pembiayaan untuk menjadi ke surat berharga syariah berjangka waktu menengah
- 4) Mengkonversi pembiayaan dijadikan penyertaan modal sementara pada usaha yang dimiliki nasabah yang bias disertai dengan *rescheduling* dan *reconditioning*.³⁵

³⁴ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syari'ah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), Hlm. 88

³⁵ Peraturan Bank Indonesia No. 13/09/PBI/2011 tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

d. Kombinasi

Kombinasi yang dimaksud ini adalah bagian dari gabungan beberapa jenis metode yang diterapkan diatas. Misalnya, *Restructuring* dengan *Rescheduling*, *Rescheduling* dengan *Reconditioning*, *Reconditioning* dengan *Restructuring*.

e. Penyitaan Barang Jaminan

Penyitaan Barang Jaminan ini merupakan salah satu jalan terakhir yang bisa dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah apabila anggota pembiayaan tersebut tidak ada respon ketika sudah diberikan SP yang kesekian kalinya dan tidak mempunyai itikad dengan baik dalam melunasi semua kewajibannya.³⁶

Adapun proses dalam penanganan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan sesuai dengan golongannya, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan lancar, dapat dilakukan dengan cara:
 - a. Pemantauan usaha nasabah
 - b. Pembinaan nasabah dengan mengikuti pelatihan-pelatihan.
2. Pembiayaan potensial bermasalah, dapat dilakukan dengan cara:
 - a. Pembinaan nasabah
 - b. Pemberitahuan dengan surat teguran
 - c. Kunjungan lapangan atau bersilaturahmi dengan nasabah

³⁶ Nawfalsky Bagis Muhammad Karangpuang, *Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mekar Da'wah*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017), Hlm. 30

- d. Upaya *preventif* dengan penanganan *rescheduling*, yaitu dengan penjadwalan ulang jangka waktu angsuran dan memperkecil jumlah angsuran. Dan dapat juga dilakukan dengan cara *reconditioning*, yaitu dengan memperkecil bagi hasil atau keuntungan.
3. Pembiayaan kurang lancar, dapat dilakukan dengan cara:
 - a. Membeuat surat peringatan atau surat teguran
 - b. Kunjungan lapangan atau silaturahmi dengan nasabah dilakukan dengan sungguh-sungguh
 - c. Melakukan upaya penyehatan dengan cara *rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu pembayaran angsuran dan memperkecil jumlah angsuran. Atau bisa juga dilakukan dengan cara *reconditioning*, yaitu memperkecil keuntungan dan bagi hasil.
 4. Pembiayaan yang diragukan atau macet, dapat dilakukan dengan cara:
 - a. *Rescheduling*, yaitu dilakukan dengan cara penjadwalan kembali jangka waktu angsuran dan memperkecil jumlah angsuran
 - b. *Reconditioning*, yaitu dilakukan dengan cara memperkecil margin atau bagi hasil usaha
 - c. *Take Over* atau pembiayaan ulang dalam bentuk pembiayaan *qard al-hasan*.

Selain dari ketentuan-ketentuan yang ada diatas, masih ada beberapa ketentuan-ketentuan yang lainnya yang menjelaskan tentang langkah-langkah *restrukturisasi* pembiayaan atau penanganan pembiayaan bermasalah berdasarkan dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah yang termaktub

didalam berbagai peraturan perundang-undangan, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Penurunan imbalan atau bagi hasil
- b. Pengurangan tunggakan imbalan atau bagi hasil
- c. Pengurangan tunggakan pokok pembiayaan
- d. Perpanjangan jangka waktu pembiayaan
- e. Penambahan fasilitas pembiayaan
- f. Pengambilalihan asset debitur sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- g. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan pada perusahaan debitur.³⁷

Dalam penyelesaian pembiayaan macet, lembaga keuangan syariah dapat menerapkan standar prosedur hukum penanganan pinjaman bermasalah atau macet dengan memperhatikan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- a. Memeberi surat teguran,
- b. Memberikan surat teguran kedua, jika surat teguran pertama tidak dihiraukan,
- c. Mengeluarkan surat peringatan pertama,
- d. Mengeluarkan surat peringatan kedua, apabila surat peringatan pertama tidak dihiraukan dengan tembusan penasehat hukum dari lembaga keuangan syariah,
- e. Meningkatkan status hukum pengikatan jaminan,
- f. Melakukan somasi,
- g. Mendaftarkan gugatan ke pengadilan agama

³⁷ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian*,..... Hlm. 85

- h. Yang terakhir yaitu dengan melakukan eksekusi atau penyitaan barang jaminan.³⁸

F. Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

1. Pengertian Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Bai' Bitsaman Ajil (BBA) adalah suatu *akad* pembiayaan yang dilakukan oleh pihak Lembaga Keuangan Syariah dengan nasabah pembiayaan, di mana pihak LKS menyediakan modal untuk membelikan suatu barang yang akan dipakai usaha nasabahnya, kemudian pembayarannya dilakukan secara cicilan di mana jumlah yang akan dibayar oleh nasabah sesuai dengan kesepakatan saat melakukan *akad*.³⁹

Jadi Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) merupakan *akad* jual beli yang mana pembiayaannya digunakan untuk pembelian suatu barang usaha yang dibutuhkan oleh nasabah, kemudian sistem pembayarannya dengan cara angsuran yang sesuai dengan saat melakukan perjanjian. Syarat-syarat dasar ini hampir sama dengan pembiayaan *Murabahah*. Perbedaannya hanya terletak pada cara pembayarannya dengan jangka waktu pembayaran.

³⁸ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), Hlm. 131

³⁹ Fitri Yenti, Siska Febriyanti dan Dola Olivia Veranti, *Implementation of Bai' Bitsaman Ajil (BBA) Financing to Increasing Income on BMT AT-TAQWA MUHAMMADIYAH BANDAR BUAT Branch*, e-Jurnal Apresiasi Ekonomi Volume 7, Nomor 1, Januari 2019 : 108-120

2. Fatwa-fatwa DSN tentang *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)⁴⁰
 - a. Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 Tentang *Bai' Bitsaman Ajil*
 - b. Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 Tentang Uang Muka dalam *Bai' Bitsaman Ajil*
 - c. Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 Tentang Diskon dalam *Bai' Bitsaman Ajil*
 - d. Nomor 17/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 Tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran dalam *Bai' Bitsaman Ajil*
 - e. Nomor 23/DSN-MUI/III/2000 tanggal 28 Maret 2000 Tentang Potongan Pelunasan dalam *Bai' Bitsaman Ajil*.
3. Landasan Hukum *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)
 - a. Landasan Syariah QS. An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ

وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”⁴¹

⁴⁰ *Ibid.* Hlm. 108-120

⁴¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Tajwid*, Hlm 83

b. Landasan Hukum yang diambil dari Hadist

Dari Suhaib Ar Rumi r.a., bahwa Rasulullah SAW Bersabda;

“Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (h.r. Ibnu Majah).⁴²

“Dari Aisyah r.a., bahwa Rasulullah membeli makanan dari seorang yahudi dan menjaminkan kepadanya baju besi.”(H.R. Bukhori–No 1926).⁴³

c. Landasan Hukum dari Kaidah Fiqh

“Pada dasarnya , semua muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”

4. Kaidah-kaidah Khusus yang Berkaitan dengan Pembiayaan *Bai’ Bitsaman Ajil* (BBA)

- a. Harga barang dengan transaksi *Bai’ Bitsaman Ajil* (BBA) dapat ditentukan lebih tinggi dari pada transaksi tunai. Tetapi ketika harga telah disepakati, maka tidak bisa dirubah lagi.
- b. Jangka waktu pengembalian dan jumlah angsuran ditentukan berdasarkan musyawarah dan kesepakatan bersama dari kedua belah pihak.
- c. Apabila nasabah tidak membayar tepat pada waktu yang telah disepakati bersama, maka pihak bank akan dapat mencarikan jalan yang paling bijaksana. Jalan apapun nantinya yang akan ditempuh oleh bank

⁴² Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umu*, Jakarta: Tazkia Institute, 2010, Hlm. 146

⁴³ Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram*, Jakarta: Rabbani Press, 2009, Hlm. 311

tidak akan mengenakan sanksi atau melakukan *repciring* dari *akad* yang sama.⁴⁴

5. Rukun dan Syarat *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Rukun dan syarat dari pembiayaan *bai' bitsaman ajil* tidak jauh berbeda dengan rukun dan syarat jual beli pada umumnya. Karena akad *bai' bitsaman ajil* ini merupakan pengembangan dari akad jual beli. Berikut rukun dari *bai' bitsaman ajil*:

- a. Adanya orang yang melakukan akad atau *al-muta'qidain* (pembeli dan penjual)
- b. Adanya *Sighat* (lafal *ijab* dan *qabul*)
- c. Adanya objek yang diperjual belikan
- d. Adanya nilai tukar pengganti objek yang diperjual belikan.

Sedangkan syarat dari pembiayaan *bai' bitsaman ajil* adalah sebagai berikut:

1. Syarat orang yang melakukan akad (penjual dan pembeli)

Syaratnya:

- a. Berakal
- b. Dengan kehendak sendiri
- c. Tidak mubazir (pemboros)
- d. Baligh

⁴⁴ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2000, Hlm. 31

2. Syarat *Sighat*

Syaratnya:

- a. Orang yang mengucapkan akad telah berakal dan baligh
- b. Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majlis
- c. *Qobul* sesuai dengan *Ijab*

3. Syarat objek yang diperjual belikan

Syaratnya:

- a. Suci
- b. Ada manfaatnya
- c. Dapat diserahkan
- d. Kepunyaan si penjual

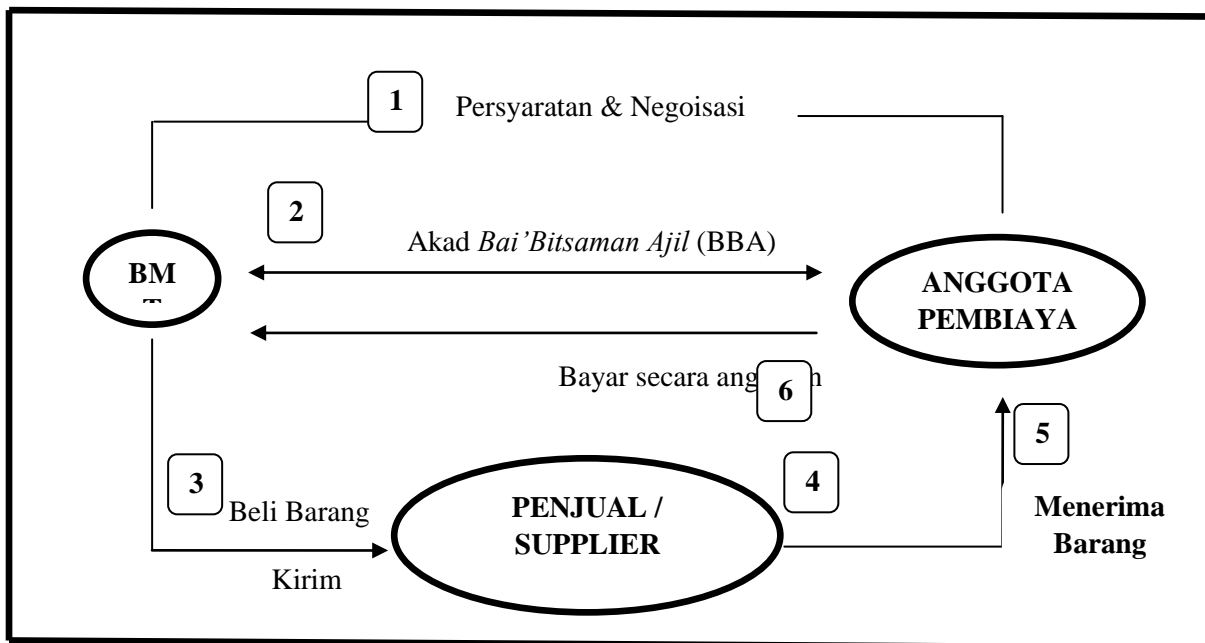
4. Syarat nilai tukar pengganti objek yang diperjualbelikan

Syaratnya:

- a. Harga disepakati kedua belah pihak.
- b. Boleh diserahkan pada waktu melakukan akad atau sesudah melakukan akad.

6. Skema Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Gambar 2.1

Skema Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Dari skema tersebut, dapat diungkapkan bahwa praktik dalam pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) pada Lembaga Keuangan Syariah diawali dengan;

1. Proses pengajuan pembiayaan oleh anggota. Tahap ini pihak Lembaga Keuangan Syariah dan Anggota melakukan persyaratan dan negosiasi. Dengan mengajukan persyaratan mengenai teknis dan spesifikasi barang yang dibutuhkan oleh anggota. Kemudian bernegosiasi mengenai nominal harga barang yang dibutuhkan oleh anggota dan estimasi kemampuan anggota dalam membayar secara angsuran. Dan untuk yang selanjutnya yaitu terkait tentang jangka waktu pembayaran pembiayaan. Dalam penentuan jangka waktu pembayaran pembiayaan

harus disesuaikan dengan kemampuan anggota untuk membayar angsuran dari harga yang dibelinya.

2. Melakukan *akad Bai' Bitsaman Ajil* (BBA), dimana pada saat melakukan pengakadan ini telah terjalin kesepakatan oleh kedua belah pihak.
3. Kemudian pihak BMT akan membelikan atau memesan barang sesuai dengan permintaan anggota ke penjual/*supplier*.
4. Selanjutnya pihak penjual/*supplier* mengirimkan barang yang dipesan pihak BMT ke anggota yang bersangkutan.
5. Pihak Anggota menerima barang dari penjual/*supplier*.
6. Setelah barang diterima, anggota membayar harga pokok ditambah dengan margin barang yang dipesan sesuai dengan perjanjian diawal saat melakukan negoisasi dengan melakukan pembayaran secara angsuran.

G. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Menurut Muhammad Syafi'I Antonio dalam bukunya Binti Nur Aisyah "*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*" *Bai al-Murabahah* adalah jual beli barang pada harga semula dengan tambahan keuntungan yang disepakati kedua belah pihak.⁴⁵ Sebagaimana fatwa DSN-MUI, karakteristik dari pembiayaan *murabahah* berbeda dengan kredit yang ada

⁴⁵ Binti Nur Aisyah, *Mnajemen Pembiayaan*,..... Hlm. 223

di perbankan konvensional. Diantaranya harga jual kredit kepada konsumen di perbankan konvensional memakai tingkat suku bunga yang tergantung dengan situasi pasar, sedangkan pembiayaan *murabahah* yang ada di perbankan syariah memakai margin atau keuntungan (apabila sudah terjadi *ijab qabul*) bersifat tetap, sehingga harga jual tetap tidak dapat berubah lagi.

Murabahah adalah salah satu produk pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah, baik dalam bentuk kegiatan usaha yang produktif maupun yang konsumtif. *Murabahah* merupakan jual beli barang dimana pihak lembaga keuangan syariah memberitahukan harga pokok barang yang akan dijual tersebut beserta menentukan tingkat margin sebagai tambahannya.⁴⁶ Pembiayaan *Murabahah* dalam lembaga keuangan merupakan perjanjian jual beli antara Lembaga Keuangan Syariah dengan nasabah. Pihak lembaga membeli barang yang diperlukan nasabah, kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara pihak lembaga dengan nasabah dan dibayar dikemudian hari secara sekaligus. Dalam prakteknya BMT bertindak sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli dengan kewajiban membayar secara tangguh.⁴⁷

⁴⁶ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2010, Hlm. 41

⁴⁷ Modul Kopsyah BMT Ummatan Wasathan Tulungagung Disajikan Pada RAT Tahun Buku 2020

Jadi pembiayaan *Murabahah* dapat saya simpulkan berarti pembiayaan dengan akad jual beli, dimana seseorang membutuhkan barang (peralatan untuk sarana usaha) dan lembaga syari'ah menyediakan barangnya. kemudian nasabah membelinya di lembaga syariah tersebut dengan pembayaran baik secara tunai maupun secara tangguh. Besarnya harga dan margin keuntungan serta lamanya pembayaran berdasarkan kesepakatan bersama dari kedua belah pihak.

2. Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Dalam praktik pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* di dunia Lembaga Keuangan Syariah yang ada di Indonesia pada saat ini, dilaksanakan dengan menerapkan landasan hukum positif dan landasan syariah. Diantaranya sebagai berikut:⁴⁸

a. Landasan Hukum Positif

- 1) Pasal 1 ayat 13 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.
- 2) Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007 jo. Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/16/PBI/2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.
- 3) Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/17/PBI/2008 tentang Produk Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

⁴⁸ Nurjanah dan Dewi Laela Hilyatin, *Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syari'ah Mandiri Cabang Purwokerto*, Jurnal Ekonomi Bisnis Islam (*Islamic Economics Journal*), Vol.4, No.1 Januari – Juni 2016. Hlm 71-72

- 4) Ketentuan Pembiayaan *Murabahah* dalam praktik Perbankan Syariah di Indonesia dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.
- 5) Pasal 19 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mengatur tentang kegiatan usaha Bank Umum Syariah yang salah satunya adalah Pembiayaan *Murabahah*.

b. Landasan Syariah

- 1) Q.S. Al-Baqarah (2): 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا بِأَلْفِئَةً مِّنَ الرِّبَا الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ

بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَن جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ

فَأَنْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ ۚ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۚ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

(٢٧٥)

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapatkan peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengurangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”⁴⁹

- 2) Q.S. An-Nissa (4): 29

⁴⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*,..... Hlm 47

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ

وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”⁵⁰

3. Rukun *Murabahah*

Rukun dan syarat dari pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut;

yang pertama ada rukun dari pembiayaan *murabahah*:

- a. Adanya orang yang melakukan akad atau *al-muta'qidain* (pembeli dan penjual)
- b. Adanya *Sighat* (lafal *ijab* dan *qabul*)
- c. Adanya objek yang diperjual belikan
- d. Adanya nilai tukar pengganti objek yang diperjual belikan.

Sedangkan syarat dari rukun pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

1. Syarat orang yang melakukan *akad* (penjual dan pembeli)

Syaratnya:

- a. Berakal
- b. Dengan kehendaknya sendiri
- c. Tidak *mubazir* (pemboros)

⁵⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*,..... Hlm 83

d. Baligh

2. Syarat *Shigat*

Syaratnya:

- a. Orang yang mengucapkan *akad* telah berakal dan baligh
- b. Ijab dan Qobul dilakukan didalam satu majlis
- c. *Qobul* harus sesuai dengan *Ijab*

3. Syarat Objek yang diperjual belikan

Syaratnya:

- a. Harus suci
- b. Ada manfaatnya
- c. Kepemilikan jelas

4. Syarat nilai tukar pengganti objek yang diperjual belikan

Syaratnya:

- a. Harga telah disepakati oleh kedua belah pihak
- b. Boleh diserahkan pada waktu melakukan *akad* atau sesudah melakukan *akad*.

4. Syarat *Murabahah*

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas dari Riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian terjadi

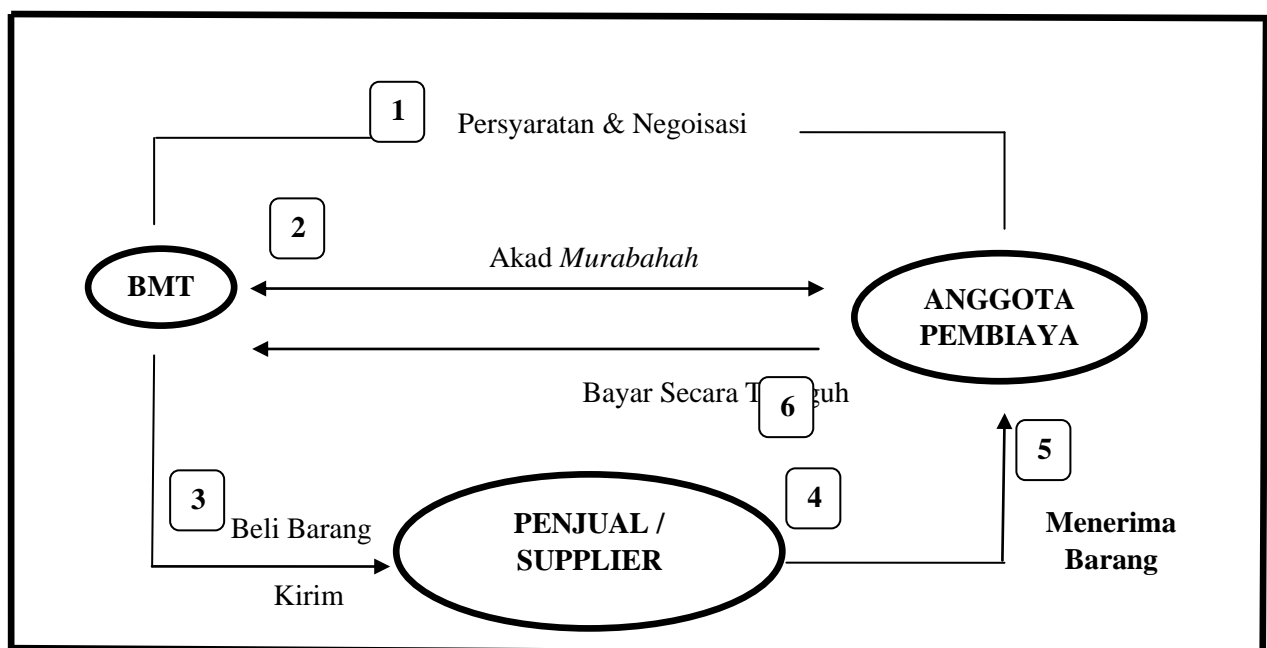
e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

Manfaat dari *Murabahah* yaitu adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga jual dan harga beli kepada nasabah, bentuk dari pembiayaannya sederhana, sehingga dapat memudahkan administrasi di perbankan syariah.

5. Skema Pembiayaan *Murabahah*

Gambar 2.2

Skema Pembiayaan *Murabahah*



Dari skema tersebut, dapat diaparkarkan bahwa praktik dalam pembiayaan *Murabahah* pada Lembaga Keuangan Syariah diawali dengan;

1. Proses pengajuan pembiayaan oleh anggota. Tahap ini pihak Lembaga Keuangan Syariah dan Anggota melakukan persyaratan dan negosiasi. Dengan mengajukan persyaratan mengenai teknis dan spesifikasi barang yang dibutuhkan oleh anggota. Kemudian bernegosiasi mengenai nominal harga barang yang dibutuhkan oleh anggota dan estimasi kemampuan anggota dalam membayar secara angsuran. Dan untuk yang selanjutnya yaitu terkait tentang jangka waktu pembayaran pembiayaan. Dalam penentuan jangka waktu pembayaran pembiayaan harus disesuaikan dengan kemampuan anggota untuk membayar pembiayaan dari harga yang dibelinya.
2. Melakukan *akad Murabahah* dimana pada saat melakukan pengakadan ini telah terjalin kesepakatan oleh kedua belah pihak.
3. Kemudian pihak BMT akan memebelikan atau memesan barang sesuai dengan permintaan anggota ke penjual/*supplier*.
4. Selanjutnya pihak penjual/*supplier* mengirimkan barang yang dipesan pihak BMT ke anggota yang bersangkutan.
5. Pihak Anggota menerima barang dari penjual/*supplier*.
6. Setelah barang diterima, anggota membayar harga pokok ditambah dengan margin barang yang dipesan sesuai dengan perjanjian diawal saat melakukan negoisasi dengan melakukan pembayaran secara tangguh sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama.

H. *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT)

1. Pengertian *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT)

BMT adalah lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *Baitul Maal* dan *Baitut Tamwil*. *Baitul Maal* sendiri system operasinya lebih mengarah pada usaha untuk mengumpulkan serta menyalurkan dana *non-profit*, seperti zakat, infaq dan shodaqoh. Sedangkan untuk *Baitut Tamwil* merupakan suatu usaha yang kegiatan operasionalnya bergerak dalam bidang penggalangan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang kemudian dikelola dan disalurkan lagi dalam bentuk pembiayaan dengan menggunakan system jual beli, bagi hasil maupun jasa.⁵¹

Bait al Maal juga merupakan lembaga keuangan syari'ah yang berorientasi social keagamaan yang dalam kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta dari masyarakat berupa zakat, infaq, dan sadaqah berdasarkan dengan ketentuan-ketentuan di dalam Al-Qur'an dan Al-Hadist. Karena dengan berorientasi social keagamaan, lembaga ini tidak bias dimanipulasi guna kepentingan bisnis ataupun untuk memperoleh keuntungan.

Sedangkan *Bait at Tamwil* adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan (tabungan) ataupun deposito dan menyalurkannya kembali ke masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan dengan prinsip-prinsip syari'ah melalui mekanisme yang lazim dalam dunia perbankan.

⁵¹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul*,, Hlm. 126

Jadi dapat disimpulkan bahwa *Baitul Maal Wattamwil* adalah salah satu lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) masa kekinian yang fungsional dan strategis guna membantu mengatasi kemiskinan umat. Melalui lembaga keuangan mikro syariah tersebut, para pedagang bisa mengajukan pembiayaan berbasis syariah yang akan membantu melepaskan dari jeratan riba dan mengalihkan ke system bagi hasil yang sesuai dengan syariat Islam.

2. Ciri-ciri Operasional *Bait al Maal* dan *Bait at Tamwil*:

Bait al Maal ;

- a. Visi dan Misi social (non komersil).
- b. Mempunyai fungsi sebagai Mediator antara pembayar zakat (*Muzaki*) dengan penerima zakat (*Mustahik*).
- c. Pembiayaan operasional dapat diambil dari bagian amil.
- d. Tidak diperkenankan untuk mengambil profit apapun dari operasinya.

Bait at Tamwil ;

- a. Visi dan Misi ekonomi (komersial).
- b. Dijalankan dengan prinsip ekonomi Islam.
- c. Mempunyai fungsi sebagai Mediator antara anggota yang kelebihan dana dengan anggota yang kekurangan dana.
- d. Pembiayaan operasional berasal dari asset sendiri atau dari keuntungan (bagi hasil) dari pembiayaan usaha produktif anggota.⁵²

⁵² Team Pinbuk Tulungagung, *Modul Pelatihan Calon Pengelola Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Tulungagung, 2010), Hlm. 30-32

3. Peranan *Bait al Maal* dan *Bait at Tamwil*:

- a. Membantu *Bait at Tamwil* dalam menyediakan kas untuk alokasi pembiayaan non komersial (*Qard al Hasan*)
- b. Menyediakan cadangan penyesihan penghapusan pembiayaan macet yang di akibatkan oleh kebangkrutan usaha dari nasabah *Bait at Tamwil* yang berstatus *Al Gharim*.
- c. Membantu *Bait at Tamwil* dalam mensosialisasikan produk-produk penghimpunan dana (*funding*) dan menyalurkannya kepada masyarakat (*lending*). Sosialisasi tersebut dapat diwujudkan dengan kiprahnya yang nyata dalam pendistribusian ZIS terhadap usaha-usaha peningkatan bidang kesejahteraan sosial seperti pemberian beasiswa, santunan pembangunan sarana umum dan peribadatan serta santunan kesehatan.⁵³

Berdasarkan hal tersebut diatas, dapat dipahami bahwa BMT mempunyai dua peran sekaligus, yaitu peran social dan peran bisnis. Peran sosialnya BMT terlihat dari definisi *Bait al Maal*, sedangkan yang peran bisnisnya BMT dilihat dari definisi *Bait at Tamwil*.⁵⁴

I. Penelitian Terdahulu

Dengan adanya penelitian terdahulu di maksudkan supaya dapat menggali informasi lebih dalam lagi tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan

⁵³ Makhalul Ilmi SM, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2002), Hlm. 65

⁵⁴ M Nuryasin, *Hukum Ekonomi Syari'ah*, (Malang: UIN Press, 2009), Hlm 50

penelitian ini. Dalam penelitian terdahulu mengungkap hasil penelitian sebelumnya pernah dilakukan oleh para peneliti terdahulu. Penelitian terdahulu disini juga dapat dijadikan bahan referensi atau acuan oleh peneliti guna menyelesaikan tugas penelitiannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Nurjanah dan Dewi Hilayatin, mempunyai tujuan untuk menganalisis strategi pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah di Bank Syari'ah Mandiri cabang Purwokerto. Hasil dari penelitiannya yaitu mengalami peningkatan produk pembiayaan yang sangat signifikan, terutama pada produk pembiayaan murabahah mulai dari tahun 2013 mencapai angka 5 milyar, tahun 2014 mencapai angka 6 milyar, dan sampai dengan tahun 2015 mencapai angka 10 milyar. Meskipun dengan peningkatan yang cukup signifikan tersebut nilai NPFnya juga lumayan cukup baik yaitu berkisaran antara 4,2%, 3,2%, sampai 3,8% serta nilai tukar itu berada pada posisi dibawah standar NPF yang sudah ditetapkan oleh BI sebesar 5%. Hal tersebut menunjukkan bahwa strategi yang dipakai sudah cukup efektif dalam menyelesaikan suatu pembiayaan yang bermasalah. Strategi yang dipakai tersebut ada dua, yaitu berupa *stay strategy* dan *exit strategy*. Dalam tahapan guna untuk menyelamatkan pembiayaan yang bermasalah, strategi yang digunakannya tersebut berupa *stay strategy* atau *cooperative strategy*. *Stay Strategy* ini dipakai apabila dari pihak bank masih menginginkan untuk menjalin hubungan bisnis dengan para nasabahnya.

Sehingga strategi ini dapat dilakukan dengan upaya yang terstrukturisasi (seperti *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring*).⁵⁵

Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh Hasan Sultoni mempunyai tujuan untuk meneliti tentang strategi apa yang akan dipilih dalam menangani Pembiayaan yang Bermasalah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). Hasil dari penelitiannya tersebut menjelaskan bahwa didalam menalar harta tentunya memiliki banyak masalah yang salah satunya adalah pembiayaan macet. BMT memiliki cara untuk meminimalisir pembiayaan macet tersebut dengan system kekeluargaan yang dikonsep dalam uapaya berikut ini, yaitu dengan cara pembinaan, penyehatan, penagihan dan penyelamatan.⁵⁶

Penelitian berikutnya yang dilakukan oleh Achmad Fawaizul Umam dan Nurlailah dengan judul Strategi *Collection* dalam Penanganan Pembiayaan Bermasalah dalam Pembiayaan *Murabahah* Konsumtif pada BNI Syari'ah Kantor Cabang Pembantu Unit Mikro Sidoarjo. Menghasilkan penelitian yang isinya tentang faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah dalam produk pembiayaan *murabahah* konsumtif yaitu berupa faktor internal dan faktor eksternal. Adapun strategi yang digunakan oleh *collection* untuk mengatasinya tersebut diantaranya adalah sebagai berikut: a). melalui Telepon dan Kunjungan Rumah, b). mengeluarkan Surat Peringatan (SP), c). menerapkan strategi 3R dan pelelangan barang jaminan. Penerapan strategi

⁵⁵ Nurjanah dan Dewi Laela Hilyatin, *Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syari'ah Mandiri Cabang Purwokerto*, Jurnal Ekonomi Bisnis Islam (*Islamic Economics Journal*), Vol.4, No.1 Januari – Juni 2016

⁵⁶ Hasan Sultoni, *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, Jurnal Eksyar, Volume 6 No. 02 November 2018

collection dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* konsumtif ini sangat efektif, karena hal tersebut dapat dilihat dari data table kolektibilitasnya pada bulan September sampai dengan bulan Desember 2017 yang telah mengalami penurunan.⁵⁷

Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh Muhammad Asyhuri yaitu Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Di BMT Amal Mulia Suruh. Penelitian tersebut membahas tentang cara mengatasi dan penyelamatan pembiayaan yang bermasalah yang ada di BMT Amal Mulia Suruh yaitu dengan cara sebagai berikut: menganalisa permohonan pembiayaan dengan menerapkan prinsip 3C (*Character*, *Capacity*, dan *Colateral*). Kemudian cara yang digunakan dalam usaha untuk mengatasi pembiayaan yang bermasalah tersebut yaitu dengan cara melakukan 6 tahapan prosedur yang dapat digunakan yaitu dengan pemberitahuan melalui via telepon, penerbitan surat peringatan I (SP I), melakukan penagihan yang secara langsung dari pengelola, penagihan langsung oleh pihak manajemen, kemudian melakukan penyitaan barang jaminan, serta yang terakhir baru dapat melakukan eksekusi barang jaminan.⁵⁸

Kemudian Penelitian yang telah dilakukan oleh Nawfalsky Bagis Muhammad Karangpuang dalam penelitiannya yang berjudul Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Baitul Maal Wat

⁵⁷ Achmad Fawaizul Umam dan Nurlailah, *Strategi Collection* Dalam Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan *Murabahah* Konsumtif Di BNI Syari'ah Kantor Cabang Pembantu Unit Mikro Sidoarjo, Jurnal el-Qist, Vol. 08, No. 01, April 2018

⁵⁸ Muhammad Asyhuri, *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Di BMT Amal Mulia Suruh*, (Salatiga: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Salatiga, Tahun 2013

Tamwil (BMT) Mekar Da'wah menghasilkan penelitian sebagai berikut: yang pertama ada dua faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah bermasalah yaitu berupa faktor internal dan faktor eksternal. Dimana faktor internal tersebut merupakan bagian dari kurang adanya pengawasan *collecting data* oleh pihak BMT. Sedangkan yang faktor eksternal merupakan kurangnya kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya, Nasabah yang dengan karakter buruk akan dapat menyalahgunakan pembiayaan yang telah diberikan, nasabah berniat melarikan diri dari kewajibannya, serta jaminan yang diberikan sulit untuk dilakukan penglikuidasian. Untuk yang kedua dalam upaya penanganan untuk mengatasi pembiayaan yang bermasalah dalam penelitian tersebut mempunyai 5 cara penanganan, yaitu diantaranya berupa penanganan secara administrative, menerapkan system 3R, melakukan eksekusi penyitaan barang jaminan beserta penglikuidasian barang jaminan, dan yang terakhir melakukan penutupan pembukuan/*write off*.⁵⁹

Adapun perbandingan dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya dapat dilihat pada tabel 2.1 Dibawah ini:

Tabel 2.1
Perbandingan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti, Tahun	Judul	Metode	Hasil	Perbedaan
1.	Nurjanah dan Dewi Hilayatin,	Strategi Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan	Metode kualitatif	Strategi yang digunakan dalam mengatasi pembiayaan bermasalah adalah <i>stay strategy</i> dan <i>exit strategy</i> .	Hanya membahas salah satu produk pembiayaan saja, yaitu produk

⁵⁹ Nawfalsky Bagis Muhammad Karangpuang, *Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mekar Da'wah*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta), Tahun 2017

	2016.	<i>Murabahah</i> di Bank Syari'ah Mandiri cabang Purwokerto.		Dalam penyelamatan pembiayaan bermasalah menggunakan <i>stay strategy</i> yang melalui upaya restrukturisasi pembiayaan.	pembiayaan <i>Murabahah</i> . Objeknya Cuma satu lokasi saja.
2.	Hasan Sultoni, 2018.	Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT).	Metode kualitatif	BMT memiliki cara untuk meminimalisir pembiayaan macet tersebut dengan system kekeluargaan yang dikonsepsi dalam upaya berikut ini, yaitu dengan cara pembinaan, penyehatan, penagihan dan penyelamatan.	Subjek dan Objek yang dipakai secara umum. Tidak dispesifik lebih dalam.
3.	Achmad Fawaizul Umam dan Nurlailah, 2018.	Strategi <i>Collection</i> dalam Penanganan Pembiayaan Bermasalah dalam Pembiayaan <i>Murabahah</i> Konsumtif pada BNI Syari'ah Kantor Cabang Pembantu Unit Mikro Sidoarjo.	Metode kualitatif	Hasilnya yang berisi tentang faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah dalam produk pembiayaan <i>murabahah</i> konsumtif yaitu berupa faktor internal dan faktor eksternal. Adapun strategi yang digunakan oleh BNI Syariaah Kantor Cabang Pembantu Unit Mikro Sidoarjo dalam menangani pembiayaan nasabah yang bermasalah adalah dengan menggunakan devisi <i>collection</i> supaya pembiayaan itu lancar kembali.	Pembiayaan yang digunakan merupakan pembiayaan yang konsumtif saja, yaitu pembiayaan <i>murabahah</i> dan objek yang digunakan Cuma satu objek saja.
4.	Muhammad Asyhuri, 2013.	Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Di BMT Amal Mulia Suruh	Pendekatan metode kualitatif	BMT Amal Mulia Suruh menerapkan prinsip 3C (<i>Character, Capacity, dan Colateral</i>). Kemudian cara yang digunakan dalam usaha untuk mengatasi pembiayaan yang bermasalah tersebut yaitu dengan cara melakukan 6 tahapan prosedur yang dapat digunakan yaitu dengan pemberitahuan melalui via telepon, penerbitan surat peringatan I (SP I), melakukan penagihan yang secara langsung dari pengelola, penagihan langsung oleh pihak manajemen, kemudian	Variabel yang digunakan dalam penelitian tersebut secara umum saja tidak spesifik, dan lokasi yang dihunikan juga memakai satu lokasi saja.

				melakukan penyitaan barang jaminan, serta yang terakhir baru dapat melakukan eksekusi barang jaminan.	
5.	Nawfalsky Bagis Muhammad Karangpuan g, 2017.	Strategi Penanganan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bermasalah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mekar Da'wah	Deskriptif dengan pendekatan kualitatif	Dalam upaya penanganan untuk mengatasi pembiayaan yang bermasalah dalam penelitian tersebut mempunyai 5 cara penanganan, yaitu diantaranya berupa penanganan secara administrative, menerapkan system 3R, melakukan eksekusi penyitaan barang jaminan beserta penglikuidasian barang jaminan, dan yang terakhir melakukan penutupan pembukuan/ <i>write off</i>	Yang dibahas hanya pembiayaan <i>murabahah</i> saja dan memakai satu lokasi penelitian. Strategi yang digunakan merupakan gabungan dari beberapa strategi.

Sumber: Olahan Peneliti, 2020